

http://www.expertosenderechosdereventa.com/

Derechos De Reventa 100% Ganancias

REPORTE ESPECIAL
DERECHOS DE REVENTA 100% GANANCIAS

http://www.expertosenderechosdereventa.com

Tabla de contenidos

1

Preámbulo

Apreciado Emprendedor

¡Bienvenido al apasionante negocio de los derechos de reventa !

Primeramente quisiera remarcar 2 aspectos relevantes que se presentan al comercializar productos con derechos de reventa.

- Facilidad y sencillez
- Capacidad de generar ingresos seguros

A lo largo de este reporte descubrirás las enormes ventajas que conllevan los productos con derechos de reventa para tu emprendimiento online, lo fácil que es comercializarlos y la mágia de conseguir el 100% de los ingresos para ti.

No se trata de un análisis profundo sino de responder las preguntas mas comunes que se plantean los emprendedores cuando desean aventurarse en este apasionante y lucrativo negocio de los derechos de reventa.

Al tenerte como lector, cuento con que tu ya has leído “algo” acerca del tema y has “adivinado” su enorme potencial, pero como la gran mayoría, aun tiene muchas dudas por responder. De ser esta tu situación, no tengas la más mínima duda que las próximas paginas están absolutamente escritas para ti.

Y sin más preámbulos porque en Internet el tiempo también es oro...

¡ Comencemos !

2

Introducción a los Derechos de Reventa

"Derechos de Reventa". La frase puede sonarte como algo extraterrestre, especialmente si tu eres nuevo en el mercadeo por Internet o recién abres la puerta que une los negocios convencionales con el mundo cibernético.

Quizás te encuentres algo más familiarizado con los términos "venta al detalle" o "venta al por mayor", tan utilizados en el mundo de los negocios "tradicionales", pero algunas cosas pueden cambiar ligeramente cuando uno se adentra en el eCommerce, o sea, los negocios mediante Internet.

Pues bien, probablemente en estos momentos tú te estés preguntando de que se trata esta nueva oportunidad y como puedes obtener tu trozo de pastel.

Eso al menos me pregunté yo mismo cuando descubrí hace algún tiempo la gran industria de los derechos de reventa.

En "menos de lo que canta un gallo", durante los últimos cinco años, muchos expertos del mercadeo en Internet, han logrado disparar sus ingresos obteniendo nuevos picos de tráfico web y de suscriptores a sus listas de correo a través de esta poderosa herramienta de marketing. Y tú podrías estar a un paso de ser el próximo en sumarse a este exitoso grupo...

Perfecto. Si tú tienes preguntas como las que detallo a continuación, este reporte es definitivamente para ti.

- ¿Qué son los derechos de reventa y de qué manera se pueden explotar?
- ¿Qué tipos de derechos de reventa existen y cuáles son las diferencias entre ellos?
- ¿Cómo saco ventajas de esta lucrativa oportunidad aplicándola a mi próximo info-producto?
- ¿Cómo puedo aprovecharme de esto si no tengo un producto propio?

Habiendo comercializado una gran cantidad de productos y revendido otros tantos a lo largo de mi carrera en Internet, a menudo recibo preguntas de este tipo. La realidad es que este tema no es algo que se suela conversar en el bar de la esquina o con el vecino de enfrente ¡salvo que él también se dedique al mercadeo por Internet!

El hecho es, que si deseas saber cómo generar ingresos con productos y sus Derechos de Reventa, debes comenzar entendiendo de que se trata ¿Correcto? Y para entender de que se trata un tema en el que tú eres completamente nuevo, debes consultar a
alguien que domine la materia ¿Correcto?.

Bien. Entonces, creo que has llegado al sitio ideal. Aquí te presentamos este reporte que te pondrá en la puerta de acceso al éxito con los Derechos de Reventa.

El resto del camino, amiga o amigo, queda en tus propias manos.
En este reporte, he compilado las consultas más populares que he recibido en los últimos años. Estoy seguro que muchas de estas preguntas hace tiempo que rondan tu curiosa mente esperando por ser respondidas.

Pues bien, el momento ha llegado.

Entonces, para ir directamente al grano, -que seguramente es lo que estás esperando-, pasa a la siguiente página y...

¡ No olvides enviarme una nota cuando ganes tu primer dólar o euro en el campo de los Derechos de Reventa!.

¡Ya conoces mi dirección!

3

¿Qué puedo hacer con los Derechos de Reventa? Condiciones de uso

En su forma más básica, cuando tú adquieres un producto con derechos de reventa, lo que adquieres es:

1. El producto
2. La autorización de su autor o propietario para vender dicho producto y quedarte con el 100% del beneficio.

Pero no todos los productos con derechos de reventa son creados de la misma manera, ni con los mismos objetivos.

La forma en la cual tú puedes hacer uso de sus derechos de reventa varía de uno a otro producto. Esto se encuentra detallado en los términos de uso que redacta el autor al realizar el lanzamiento.

Si por ejemplo, tú compras un paquete de productos con derechos de reventa que contiene más de un producto, éste generalmente contendrá un archivo con la licencia de uso individual para cada uno de los contenidos. ¡No des nada por asumido! Lee las condiciones de uso y comercialización de cada producto antes de comenzar a revenderlo y guarda una copia de la licencia para futura referencia.

En algunos productos, estarás autorizado a venderlos a cualquier precio o incluso a entregarlos gratuitamente. Otros tendrán un precio mínimo de venta, o sea que no podrán ser vendidos por un precio inferior al estipulado, regalados o entregados como bonificación.

¿Por qué esta restricción? En general para evitar que el producto se deprecie en un corto lapso de tiempo, perjudicando al autor y a los propios revendedores.

También existe un apartado en la licencia de uso que trata sobre la manera que es posible comercializar el producto.

Por ejemplo, muchos autores cuentan con una estricta póliza que prohíbe tajantemente la utilización del spam o correo no solicitado.

Igualmente el autor puede vetar que el producto sea ofrecido en sitios de subasta como Ebay o MercadoLibre

Cuando tengas alguna duda sobre un producto específico, intenta contactar directamente con el autor y no con un revendedor. Usualmente verás la dirección de contacto del autor en el archivo que contiene la licencia y los términos de uso.

Asegúrate de no perder las licencias que vienen con cada producto. Si es posible imprímelas o guárdalas en una carpeta aparte y haz una copia de seguridad. Coloca allí también cualquier tipo de correspondencia que hayas mantenido con el autor o bien con el vendedor que te proveyó tu copia.

4

¿Cuál es la diferencia entre Derechos de Reventa y PLR o Derechos de Etiqueta Privada?

Mucha gente se encuentra algo confundida sobre la diferencia que existe entre los "Derechos de Reventa" y los PLR (siglas en ingles Private Label Resale) o “Derechos Etiqueta Privada”.

Muchos piensan erróneamente que es la misma cosa. ¡Y de ninguna manera lo es!

Sin embargo, de alguna forma es comprensible que pueda haber cierta confusión.

Pasemos a aclarar estas diferencias.

Si tú has adquirido los Derechos de Reventa de un producto, tienes derecho a vender el producto y quedarte con el 100% de los ingresos, siempre y cuando cumplas con los términos y condiciones de uso que vienen junto con el mismo.

Este tipo de derechos no te otorga la potestad de editar el contenido de ninguna manera, tampoco puedes colocar tu nombre o dominio al venderlo. Debes entregar el archivo tal cual lo recibiste.

Pero si tú tienes PLR o derechos etiqueta privada sobre un producto, entonces si, puedes editarlo y acondicionarlo a tu gusto, incluso colocando tu nombre o el de tu empresa tal como si tú mismo fueses el autor.

Puedes cambiar palabras, títulos, capítulos, acondicionarlo todo a tu gusto o utilidad, agregar imágenes, dividir el material en varias secciones, preparar un curso o un libro completamente nuevo, agregar ideas o quitar lo que no te agrada, en fin -- editarlo de la manera que desees.

Como bien habrás podido deducir, cuenta con más libertad de acción al gozar de derechos etiqueta privada. Pero -y siempre hay un pero- obviamente adquirir estos derechos es sensiblemente más caro.

Algunos productos vienen con ambas opciones, derechos de reventa + derechos etiqueta privada De hecho, tú puedes utilizar tus productos con derechos etiqueta privada y vender los derechos de reventa a terceros luego de editar el producto y colocar en él tu nombre y tus enlaces de afiliado.

También existe una diferencia entre derechos de reventa "básicos" y derechos de reventa "master".

Los derechos de reventa básicos solo te permiten revender el producto, mientras que los derechos de reventa "master" te permiten vender el producto junto con sus derechos de reventa.

Nuevamente te advierto, es fácil confundirse al principio con estas diferencias, pero deben tomarse en cuenta. La elección de uno u otro sistema dependerá de la cantidad de tiempo y dinero que puedas dedicar a la actividad.

Es tentador pensar en productos con PLR , pero a su vez es mayor la inversión y el trabajo.

Sin embargo, los productos con derechos de reventa suelen tener costos más accesibles y es posible ponerlos a generar dinero en tan solo unas pocas horas luego de haberlos adquirido.

5

¿Cómo competir con otros revendedores que se encuentren ofreciendo el mismo producto?

Mucha gente renuncia a comercializar productos con derechos de reventa simplemente porque creen que no podrán competir con otros revendedores que promocionan el mismo producto, o sienten que el mercado puede verse inundado debido a la existencia de un gran número de personas que se dedican a esta actividad.

Sin embargo, debes pensar que existe mucha gente, -tal vez la gran mayoría-, que compran los Derechos de Reventa sin siquiera la intención de comercializar absolutamente nada -- tan solo desean el producto --.

Otros, compran los Derechos de Reventa para efectivamente dedicarse a la venta, pero luego no saben cómo, o no utilizan las técnicas efectivas.
De hecho, el 90% de las personas que intentan comercializar este tipo de producto lo están haciendo de la manera incorrecta.

Tú debes considerar el mercado. Tal vez sea algo mas difícil vender productos relacionados con el marketing, pero vender productos no relacionados con el marketing es mucho más sencillo de lo que piensas.

La razón por la cual es más difícil vender productos relacionados con el Internet Marketing es simplemente porque tus clientes serán al igual que tú, comerciantes, y analizarán una y otra vez cada una de las ofertas antes de decidirse a realizar la inversión.

Antes que nada, debes incrementar tus esfuerzos de mercadeo. Sólo por el hecho de llevar a cabo un buen plan de mercadeo te colocarás en el Top 100 de ciber-comerciantes que están haciendo las cosas correctamente.

Encuentra nuevos mercados, nuevos productos y nuevas maneras para llegar a los consumidores.

Considera la posibilidad de brindar tele-seminarios o actividades en conjunto con otros emprendedores con listados relevantes de suscriptores.

No te enfrasques -como hace una gran mayoría- tan solo en productos relacionados a "Cómo vender", "Cómo hacer dinero"... trabaja otros nichos de mercado menos explotados.

¿Por qué no... "Cómo Hacer El Viaje Soñado Por Menos De $500"? o "Cómo Tener Un Jardín Que Sea La Envidia Del Vecindario" o "7 Técnicas Eficaces Para Que Su Perro Obedezca", por citar algunos ejemplos, si es que tú decides crear tu propio producto.

En el caso de estar interesado en productos de terceros para comercializar, busca mas profundamente en la web, no te conformes con los sitios en los que caes habitualmente.

Luego, haz una página atractiva para tus visitantes. Usualmente no tendrás permiso para cambiar el contenido del producto que desees revender -salvo que éste sea de tu propia creación o cuente con PLR -pero esto no quiere decir que no puedas cambiar la oferta.

¡ Puedes Personalizar La Oferta Y La Página De Venta !

- Utiliza nuevos productos como bonificación que adquieras con derechos de distribución gratuita.
- Prepara un paquete relacionado a una actividad determinada.
- Diferénciate de tu competencia brindando un servicio de asistencia técnica o una zona de usuarios.
- Personaliza la carta de ventas.
- Utiliza nuevas imágenes.
- No utilices la misma carta de ventas que otros revendedores están utilizando.
- Hazte a ti mismo... único.

6

¿Qué formas existen de generar ingresos con los Derechos de Reventa?

Existen varias maneras de generar ingresos con los Derechos de Reventa.

La primera de ellas es obviamente, revender el producto. Sin embargo hay otras formas con las que puedes ganar aún mas dinero.

¡Sólo debes aplicar un poco de tu propia creatividad!

Cuando vendas un producto, ten preparado otro para ofrecer a tu flamante clientela.

Por ejemplo, vende un producto por U$ 39.95 y luego ofrece este mismo producto + otro relacionado a la misma temática por $49.95 o $69.95 con la condición que sean adquiridos en conjunto.

También puedes ofrecer un sitio de membresía donde el cliente mediante una clave de acceso provista por ti, descargue el producto junto con otros adicionales y mensualmente agregar nuevos productos. En este caso podrías cobrar una cuota mensual, generando importantes ingresos recurrentes, es decir, ingresos mes a mes sin necesidad de realizar nuevas ventas.

Puedes aprovechar tu página de agradecimiento luego de la compra para ofrecer nuevos productos. Si un cliente te ha comprado a ti, existe una gran posibilidad que con la tarjeta en su mano, realice una segunda compra. Medítalo.

Es posible generar ganancias extra preparando paquetes especiales que incluyan más productos y aumenten la percepción de valor -- lo que se traduce en un mayor precio de venta-.

Si cuentas con Derechos de Reventa que le permiten vender el producto en colecciones, entonces podrías crear un excelente paquete para varios productos relacionados entre si y revender los derechos de la totalidad del paquete

Si quieres ver que tantos productos puedes obtener para este tipo de actividad, te recomendamos que eches un vistazo a Productos PLR Listos Para Vender, ¡no te estamos invitando a comprar nada! Simplemente accede al sitio y mira la gran cantidad de productos que hay para crear colecciones específicas, por ejemplo de "Cocina".

Tal vez podrías colocar todos los ebooks sobre recetas específicamente realizadas con vegetales y preparar el "Vegetable Cuisine Pack".

Y esto es tan solo un ejemplo de miles.

Viendo el extraordinario éxito que este tipo de negocio ha tenido en el mercado angloparlante ¿No piensas que lo mismo está a punto de estallar en el mercado hispanohablante de más de 100 millones de internautas durante el 2010?

Tu puedes vender un producto, o bien ofrecerlo gratuitamente -si el autor así lo permite- simplemente para captar suscriptores.

Una gran lista de suscriptores, abre muchas puertas provechosas. Pero no olvides siempre leer los términos de comercialización de cada producto para evitar futuros inconvenientes.

No transgredas las condiciones de uso. Si un producto no te permite hacer lo que tu plan de comercialización exige, olvídalo y muévete hacia el siguiente.

7

¿Qué debo examinar antes de comprar productos con Derechos de Reventa?

Antes de comprar tu primer producto con derechos de reventa, debes realizar un pequeño "estudio" para encontrar aquellos productos más rentables para ti.

Como en toda actividad comercial, existe lo bueno y lo malo, lo caro y lo barato, lo provechoso y lo no tan provechoso.

No todos los productos con derechos de reventa son exitosos.

Primero, echa un vistazo al producto en sí. ¿Es un producto de calidad?

Tu no estarás interesado en vender productos de baja calidad ¿verdad?.
En definitiva se trata de ganarse una credibilidad en el mercado para poder seguir realizando ventas una y otra vez a los mismos clientes.

Asegúrate que el producto brinda lo que promete y que vale lo que el cliente paga por él.
Luego analiza que tal se encuentra el mercado de dicho producto.
¿Existe un mercado productivo para esa temática?

Una manera sencilla de averiguarlo es realizar una simple búsqueda en Google utilizando las mismas palabras y frases que utilizaría un cliente buscando ese tipo de producto.

Busca otros sitios que se encuentren comercializando lo mismo o similar.
Los avisos "esponsorizados" son a los que debes prestar mas atención

¿Por qué?

Las personas y las compañías no gastan continuamente dinero publicitando productos que no se venden. Si dinero está siendo gastado en publicidad, es que existe un mercado atractivo para ese producto. Tenlo por seguro.

Lee atentamente la licencia de uso antes de realizar la compra. Si la misma no se encuentra disponible antes de abonar, márchate del sitio.

Debes siempre leer la licencia para asegurarte que podrás comercializar el producto efectivamente utilizando los métodos que sabes que funcionan.

Averigua si la carta de ventas que el autor ofrece cuenta con una buena conversión, pero también asegúrate que puedes cambiarla a tu gusto y reescribirla utilizando tus propias tácticas de comercialización -esto suele estar siempre permitido-.

También investiga cuanta gente se encuentra comercializando el producto. ¿Se encuentra el mercado inundado?

Pero para tu tranquilidad nuevamente debo recordarte, que el 90% de la gente que compra productos con derechos de reventa, jamás acaba ni siquiera ofreciéndolo y en el mejor de los casos coloca la página en Internet tal como se la entregó el autor y espera que aparezcan clientes por arte de magia.

Este negocio no funciona de esa manera. Luego que hayas estudiado estos aspectos y respondido todas las preguntas que hemos planteado, estarás en condiciones de decidir si el producto te conviene o no.

Pon todas las cartas sobre la mesa y evalúa todas las posibilidades.
Si encuentras que un producto tiene un buen potencial de ingresos, recién en ese momento toma la decisión de pulsar el botón COMPRAR AHORA.

Y recuerda siempre que no se trata de un gasto, sino de una INVERSIÓN.

8

¿Cuáles son los mejores sitios para conseguir productos con Derechos de Reventa?

Con tantos productos con Derechos de Reventa en el mercado, es difícil elegir cuales son los que serán realmente rentables.

Existen no obstante, maneras de encontrar estos productos exitosos siempre y cuando aprendas cómo y dónde buscar.

Primero, busca productos que no tengan Derechos de Reventa. Estos suelen ser típicamente los más provechosos, si existe un buen mercado y tu sabes como comercializarlos.

¿Imaginas por qué te digo que son los productos más provechosos?

Efectivamente, has acertado:

¡Porque no cuentan con Derechos de Reventa y solo los vende su autor!
Bien, pero ahora te estarás preguntando... ¿Pero qué dice este señor? ¿Se ha vuelto loco? ¿Cómo hago para venderlo si no incluye los Derechos de Reventa?

Tienes razón. A priori es imposible. Pero podemos hacer algo al respecto:

Contacta al autor y pregúntale por Derechos de Reventa "exclusivos" sobre el producto.

Muchos autores te responderán con un rotundo "NO" y algunos ni siquiera te responderán -pero...

... pero cuando un autor responde y te dice "SI" a su oferta, tú podrías haber encontrado una verdadera mina de oro. Y créeme que existen muchos autores que teniendo muy buenos productos se mantienen prácticamente en el anonimato por no saber cómo comercializarlos.

Y allí es donde llegas tú con la propuesta.

Asegúrate que el autor te da un certificado por escrito y firmado autorizándote su reventa, antes de comenzar con el proceso de comercialización.

También puedes buscar en sitios especializados en productos con Derechos de Reventa donde ofrecen multitud de productos ya listos para ser revendidos, sólo hay que personalizar la carta de venta y la página de gracias/descarga y subirlas a tu servidor. Como ves todo es más fácil.

Otra manera de conseguir productos con Derechos de Reventa es en sitios de colecciones como Productos PLR Listos Para Vender, estos productos llevan las siglas PLR se encuentran en inglés pero probablemente en un futuro cercano contemos con algo similar en español ya que la industria de los Derechos de Reventa está explosionando de manera increíble en el mercado hispanohablante.

Existe una interesante colección de más de 50 libros electrónicos en español con Derechos de Reventa, donde además de aprender los secretos del internet marketing puedes venderlos en forma de pack o individualmente.

Los productos con Derechos de Reventa ya han llegado, Sólo falta promocionarlos y venderlos. El momento de entrar en esta industria es hoy.

¿Estás dispuest@? ¿O vas a permitir a que otros lo hagan sin ti ?

¡La decisión es tuya !

9

¿Cómo promocionar productos con Derechos de Reventa?

Los productos con Derechos de Reventa te ofrecen la posibilidad de vender tu propio producto sin necesidad de crear uno.

Paradójico ¿no?

Esto te ahorra uno de los pasos más difíciles -la creación del producto- y sin embargo tu puedes continuar comercializando y quedarte con el 100% de las ventas.

Si lo piensas fríamente es algo realmente fabuloso.

La mejor opción para promocionar el producto es tu propio listado de suscriptores.

Si todavía no tienes uno, constrúyelo. Existen varias maneras de hacerlo, pero la más exitosa y veloz tal vez sea la de ofrecer un producto gratuito a través de publicidad en buscadores de pago-por-clic o mediante tu propio blog.

Cuando el visitante llega a nuestro sitio en busca de su regalo, deberá completar un simple formulario con nombre y dirección de correo electrónico y autorizarte a ti a enviarte información en el futuro.

Estamos ante un estupendo cliente potencial.

No obstante, la publicidad de Pago-por-clic puede ser utilizada para otros propósitos además de la construcción de listados de suscriptores. También puede utilizarse para promocionar tus productos directamente.

Google Adwords es uno de los mejores programas de Pago-Por-clic que existen y tiene la ventaja de ofrecer una versión completamente en español.

También existen otras opciones como Facebook o Yahoo, más económicas y muy efectivas.

Otra opción es hacer publicidad mediante adf.ly, aunque el tráfico sólo se puede segmentar por países, resulta muy económico.

También es recomendable comprar publicidad en boletines electrónicos relacionados

Esta es una manera efectiva de promocionar tu producto y es un método probado.

Puedes encontrar revistas y boletines electrónicos realizando una simple búsqueda en Google, Yahoo o Bing con palabras y frases de tu nicho de mercado.

Publicitarse mediante artículos también es muy interesante y efectivo. Sólo se trata de escribir artículos relacionados con tu temática o contratar a quien los escriba por ti.

Luego enviarlos a todos los directorios de artículos posible, --como por ejemplo Articulos Gratis en español--, permitiendo a otros que los lean y los utilicen como contenido... totalmente gratis.

Al final de tu artículo, no olvides agregar siempre una caja de recursos. La caja de recursos es simplemente el sitio donde se detalla la información del autor y donde tú colocarás un enlace de acceso a tu sitio web y carta de ventas.

También puedes proponer un emprendimiento en común a aquellos colegas que cuenten con extensos listados de suscriptores –alianzas estratégicas-. Asegúrate que el nicho de mercado se encuentra estrechamente relacionado con tu producto.

No tiene sentido ofrecer balones de fútbol a un listado de personas interesadas en la filatelia.

10

Ideas para revendedores

¿Cómo competir con otros revendedores de tu mismo nicho comercial?

Muchos me preguntan:

¿Cómo competir con otros revendedores que se encuentran comercializando el mismo producto al mismo exacto precio?

¡Esto, es realmente mucho más sencillo de lo que puedes imaginar!

Vuelvo a repetirte y quiero que siempre lo tengas presente:

El 90% de las personas que cuentan con la misma licencia de reventa que tu, ni siquiera se preocupan por promocionar sus productos o lo hacen de manera incorrecta.

¡ Esto significa que sólo deberás preocuparte por el restante 10% !

¡ Y por supuesto, tu estarás en ese 10% !

¡ O no estarías leyendo mi reporte !

Sin embargo, en realidad no importa que tan competitivo sea el mercado o cuantos revendedores se encuentren promocionando el producto.

Porque el secreto reside en la manera en que TÚ presentas el producto al mercado.

La primera cosa que debes hacer es separarte del "montón". No te preocupes por lo que los demás están haciendo o dejando de hacer.

- Realiza tu propio trabajo.
- Administra el negocio “a tu manera”.
- Pon siempre tu toque personal.
- Haz el producto tan diferente como la licencia te lo permita.
- Cambia el paquete, ofrece nuevas bonificaciones que otros no están ofreciendo.
- Cambia la carta de ventas. Hazla más efectiva.

Una vez hayas realizado todos los cambios que la licencia te permite hacer, entonces sí, es el momento de ver que están haciendo los demás.

Por ejemplo, si planificas una campaña de Pago-Por-Clic con Google Adwords, investiga que palabras clave está utilizando tu competencia (léete, los demás revendedores), y cuanto están abonando por dichas palabras.

Entonces, ofrece más o busca palabras más originales en las que ellos no hayan reparado.

Por ejemplo, si tu estás vendiendo un info-producto acerca de “adelgazar”, no utilices únicamente "Cómo Adelgazar" como palabra clave u otro de estos términos comunes que todos utilizan. Diferénciate.

En la diferencia, está el éxito.

En lugar de eso, piensa en frases del estilo "cómo adelgazar a los cuarenta”, o "vegetales que adelgazan".

Enfoca tu mercado tanto como puedas. Tan solo con esa actitud, superarás a la mayoría de tus competidores que no ponen suficiente dedicación a la búsqueda de palabras atractivas, relevantes, rentables y únicas.

Al comercializar tus productos siempre ten en cuenta lo siguiente...

- Recuerda tu lista de suscriptores. Ellos serán tus principales clientes.
- Promociona en listados de otros propietarios de sitios.
- Escribe artículos y distribúyelos gratuitamente en la red.
- Establécete como un experto en la materia.
- Ofrece asistencia personalizada.
- Se único. Diferénciate del resto.
- Deja aflorar tu creatividad.

Y un consejo final...

No te conformes con productos de $7 o $17, busca productos recién salidos al mercado, aunque debas pagar por ellos $47, $67 o incluso $97 o más...

Piensa en las ventajas de comercializar productos novedosos que poca gente conoce.

Recuerda que es mucho más rentable comercializar un buen producto, que cien mediocres... ¡y da mucho menos trabajo!

Adquiere siempre Derechos de Reventa de productos de calidad.

Te aseguro que es la mejor inversión.

¡ Muchos éxitos !

11

Guía de recursos

Recomendaciones:

Guía Del Principiante Para Fortunas Online - Inaugura Hoy Mismo Tu Propio Negocio Online Con La Guía Del Principiante Para Fortunas Online … Y Comienza A Comercializar Productos De Alto Valor Que Te Reporten Grandes Beneficios En Cada Venta, ¡Día a Día!

Si tú estás buscando la manera de iniciar tu propio negocio en Internet, lo antes posible o bien deseas comenzar a comercializar productos de alto valor y ganar 100% de cada transacción, has llegado al sitio correcto. Porque estás a punto de aprender cómo lograr todo esto y mucho mas con La Guía Del Principiante Para Fortunas Online.

Publicidad Rápida Online - Aunque hay abundantes formas de atraer tráfico y de publicitar tu negocio online, muchos métodos de publicidad producen resultados nulos o mediocres en el mejor de los casos.

Descubre como Incrementar drásticamente las ventas de tu producto electrónico, utilizando las técnicas probadas que si funcionan y que encontrarás en este magnífico y completo ebook .

Haz que tus ventas exploten con Publicidad Rápida Online.

Curso para crear info-poductos. Descárgalo gratuitamente desde aquí

¿Estás Listo/a Para Crear Tu Propio Y Rentable Producto Informativo Que Te Dará Ganancias Durante Muchos Años? Conoce hoy todos los secretos sobre la realización, publicación, promoción y venta de tu propio producto electrónico.

¡Entonces el Curso Express de Seis Días Para la Creación de Productos es Para Ti! Dentro de cada lección de este curso aprenderás métodos probados y efectivos que puedes usar para la investigación y creación de tu propio producto informativo.

Puedes Usarlo para conseguir hacer crecer tu lista de contactos. Con los Derechos de Reventa incluidos.

Servicios de Hospedaje Web

Hostgator.com

Servicios de Autoresponders

Web Mail Responder

Sistemas de Cobro Mediante Tarjeta de Crédito

2Checkout.Com – Comienza a aceptar tarjetas de crédito en tu sitio web de clientes de los mas variados sitios del mundo.

Si tu te encuentra en un país donde no se acepta Paypal o ClickBank, te recomiendo este servicio.

ClickBank.Com – El prestigioso servicio de cobro mediante tarjeta de crédito. Aceptación de abono mediante Paypal opcional dentro del mismo formulario y aceptación de pagos recurrentes para suscripciones y membresias.

PayPal.Com - El modo sencillo de recibir pagos. Acepta todas las principales tarjetas de crédito, débito y transferencias bancarias sin incomodidades.

Pagos en el sitio Web es:

Sencillo. Es fácil de configurar en tu sitio Web, en cuestión de minutos.

Seguro. Los sistemas avanzados de prevención de fraudes te ayudan a hacer negocios de forma segura.

Completo. No necesitas una cuenta de vendedor ni una pasarela por separado.

Tus clientes no necesitan una cuenta PayPal.

Creación de Ebooks y Diseño de Portadas en Tres Dimensiones

Easy Ebook Creator. Este rápido creador de ebooks es realmente un software sencillo de utilizar. Easy Ebook Creator proporciona todas las opciones profesionales que tú necesitas para producir rápidamente la clase de ebooks ajustados al formato de alta calidad que tu propia demanda de clientes exige. Descárgalo GRATUITAMENTE desde aquí

My Ecover Maker – Completo software online que te permite crear fácil y rápidamente las portadas de tus ebooks, cajas de productos, reportes, etc. con calidad profesional.

¡Prueba la versión gratuita, limitada pero suficiente para empezar!

FIN DEL REPORTE ESPECIAL
DERECHOS DE REVENTA 100% GANANCIAS

¡MUCHOS ÉXITOS!

http://www.expertosenderechosdereventa.com